

Besucher werden nur dann zu Kunden, wenn sie sich auf Ihren Seiten wohlfühlen und sich zurecht finden. Steigern Sie Ihre CRs durch Nutzerfreundlichkeit!



Erfahren Sie durch effektives Tracking, wie es um die Nutzerfreundlichkeit Ihrer Webseite steht, wo Besucher das Interesse verlieren und abspringen und welche Maßnahmen sie ergreifen müssen, um dies zu verhindern.

Wie lässt sich Ihre Webseite so optimieren, dass sie mehr Umsatz bei konstantem Budgeteinsatz erzielen kann? Besonders im E-Commerce sind nachhaltigen Verkaufsraten Ihrer Webseite ein maßgeblicher Faktor für die Bewertung langfristigen Online Erfolges.

Bei durchschnittlichen Konversionsraten im E-Commerce von ca. 2%, müssen Marketer für eine Erhöhung des ROI mehrstufige Prozesse in Betracht ziehen. Eine Conversion Rate von 2% bedeutet auch, dass 98% der Besucher Ihrer Webseite diese wieder verlassen ohne einen Kauf getätigt zu haben.

Mithilfe unserer User Experience Analysen wird der Nutzwert Ihrer Webseiten für Ihre User und Kunden massiv erhöht. Pagesurfer richtet die Test- und Umfragestrategien an den Wünschen und Bedürfnissen Ihrer Zielgruppe aus, um die stetigen Streuverluste Ihrer Media Kampagnen zu reduzieren und die Abschlussraten zu maximieren.

Da es zahlreiche Möglichkeiten gibt, die Nutzerfreundlichkeit Ihrer Webseite durch die verschiedenartigen Testverfahren zu evaluieren, ist es wichtig im Vorfeld die Vorteile der einzelnen Testverfahren für Ihre genauen Conversion Ziele zu bewerten.

Pagesurfer Marketing bietet Ihnen hierzu einen speziellen CRO Workshop an, in dem wichtige Kennzahlen gemeinsam festgelegt, Kampagnenziele definiert und die Testverfahren evaluiert werden.

Pagesurfer Marketing

ist eine Marke der Edeco Internet GmbH

Grafenberger Allee 277-287

40237 Düsseldorf

Fon: +49.211.5406150

Fax: +49.211.54061599

info@pagesurfer.de | www.pagesurfer.de

Warum Conversion Optimierung von und mit Pagesurfer?

- Wir analysieren im Vorfeld genauestens die Traffic und User Experience und zeigen alle Optimierungspotenziale auf.
- Wir ermitteln alle für die Usability relevanten Nachteile und führen eine zielgruppengerechte Anpassung durch.
- Wir definieren ausschlaggebende Feinheiten und Nuancen, die den Kaufprozess negativ beeinflussen.
- Durch Multivarianz-Tests und A/B-Split-Tests ermitteln wir Verhaltensmuster und Vorlieben Ihrer Zielgruppe.
- Wir optimieren die gesamte Customer Journey grafisch sowie funktional nach den Vorgaben Ihrer Zielgruppe.
- Wir sozialisieren den vorhanden Traffic, um aus der gleichbleibenden Menge nachhaltig mehr Verkäufe zu erzielen.
- Wir beraten Sie langfristig und stehen Ihnen in regelmäßigen Workshops oder Webinaren beratend zur Seite.



"Kontaktieren Sie uns, wenn Sie Ihre Abverkaufsraten durch eine erhöhte Nutzerfreundlichkeit Ihrer Websites nachhaltig steigern und aufrecht erhalten wollen."

Azuka Albert Ede, Geschäftsführung